

ANALISIS PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN, KEMAMPUAN MANAJEMEN, DAN STRATEGI BISNIS DALAM PENINGKATAN KINERJA PERUSAHAAN (STUDI PADA USAHA KECIL MENENGAH DI KAWASAN USAHA BARITO SEMARANG)

Mahmud, Ariati Anomsari

Fakultas Ekonomi, Universitas Dian Nuswantoro Semarang

Email : mhd@dosen.dinus.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan, kemampuan manajemen, dan strategi bisnis dalam peningkatan kinerja perusahaan pada usaha kecil menengah di kawasan usaha Barito Semarang yang akan diaplikasikan pada sektor usaha kecil dan menengah (UKM) yang mempunyai lingkungan yang dinamis penuh ketidakpastian (seperti pesaing, pelanggan, supplier, regulator, dan asosiasi usaha) dan intensitas persaingan yang tinggi. Populasi penelitian ini adalah seluruh entrepreneur yang sekaligus sebagai pemilik dan manager skala kecil dan menengah di Jl. Barito Semarang yang berjumlah 135 pengusaha, sedangkan sampel yang diambil sebanyak 101 UKM. Dari penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kemampuan manajemen, artinya tingginya orientasi kewirausahaan akan lebih mudah meningkatkan kemampuan manajemen, orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap strategi bisnis, kemampuan manajemen mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Kemampuan manajemen yang cukup akan menentukan keberhasilan kinerja usaha, strategi bisnis mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha. Strategi hybrid (hybrid strategy) yang mengkombinasikan strategi low cost (overall cost leadership) dengan strategi differentiation mampu meningkatkan kinerja usaha, dan orientasi kewirausahaan yang tinggi juga diperlukan untuk meningkatkan kinerja usaha kecil menengah di Barito Semarang.

Kata kunci : *entrepreneur, orientasi kewirausahaan, kemampuan manajemen*

1. PENDAHULUAN

Rancangan penelitian ini akan diaplikasikan pada sektor usaha kecil dan menengah (UKM) yang mempunyai lingkungan yang dinamis penuh ketidakpastian (seperti pesaing, pelanggan, supplier, regulator, dan asosiasi usaha) dan intensitas persaingan yang tinggi (seperti *price, product, technology, distribution, manpower, dan raw-material* – lihat Hashim, Wafa and Sulaiman, 2001) serta membutuhkan kemampuan manajemen yang baik, yaitu pada usaha kecil menengah di Barito Semarang.

Dampak dari orientasi kewirausahaan terhadap "venture growth" (*Growth of Sales and Profit*) telah diteliti oleh Lee dan Tsang (2001 : 599) dimana orientasi kewirausahaan terdiri atas unsur (1) *need for achievement* (2) *internal locus of control* (3) *self reliance* dan (4) *extroversion*. Steward et al (2003) juga meneliti aspek kewirausahaan dengan unsur (1) *achievement* (2) *innovation* dan (3) *risk* terhadap *goal orientation* dengan membandingkan antara sikap wirausaha di USA dibandingkan dengan sikap wirausaha di Rusia. Demikian pula Vitale, Giglierano dan Miles (2003 : 4) menguji pengaruh orientasi kewirausahaan yang terdiri atas unsur (1) *innovating* (2) *acting proactively* dan (3) *managing risk* terhadap *performance* atau *growth*. Jumlah 'small business owner-manager' di Indonesia yang sangat besar, walaupun hampir separuhnya bekerja di sektor informal juga menjadi salah satu alasan mengapa dilakukan penelitian ini. Sethuraman (1985, p720; Idrus 1999) melaporkan bahwa besarnya proporsi orang yang bekerja di sektor informal (yang meliputi *self-employed* dan *self-employed assisted temporarily by family*) di Indonesia adalah :

- 49.24% di sub sektor perdagangan (*trade & restaurant*).
- 18.66% di sub sektor pengolahan dan penggalian (*mining & quarrying*).
- 4.36% di sub sektor bangunan (*contruction*).
- 5.36% di sub sektor transportasi dan komunikasi, serta
- 18.52% di sub sektor pelayanan masyarakat (publik service) dari total pekerja yang bekerja pada masing-masing sub-sektor.

Data terakhir menunjukkan bahwa usaha kecil dan menengah di Indonesia terlihat pada tabel 1.1 berikut ini.

Tabel 1 Perkembangan Jumlah Pelaku Usaha Menurut Skala Usaha Tahun 2003-2004

| JUMLAH (Unit) | | | | PERTAMBAHAN | |
|---------------|--------------------------------|------------|------------|-------------|------|
| No | SKALA USAHA | 2003 | 2004 | JUMLAH | % |
| 1 | Usaha Kecil (UK) | 42.475.756 | 43.158.468 | 682-712 | 1,61 |
| 2 | Usaha Menengah (UM) | 59.580 | 63.361 | 3.781 | 6,35 |
| | Usaha Kecil dan Menengah (UKM) | 42.535.336 | 43.221.829 | 686.493 | 1,61 |
| 3 | Usaha Besar (UB) | 2.169 | 2.248 | 79 | 3,64 |
| | JUMLAH | 42.537.505 | 43.224.077 | 686.572 | 1,61 |

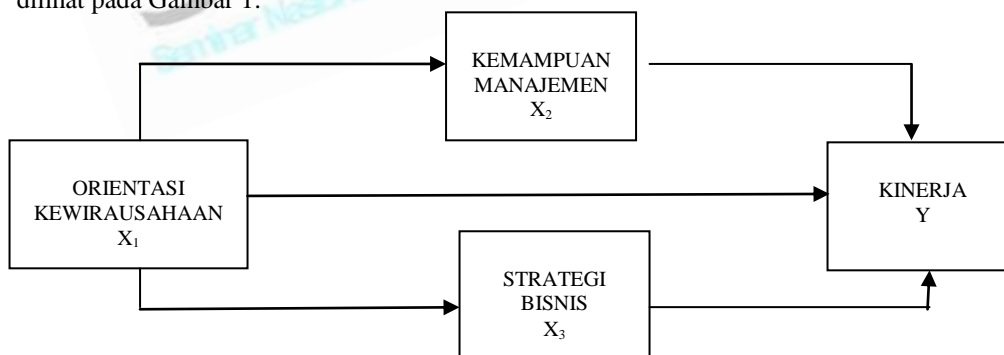
Sumber : BPS dan Menekop, 2004

Kawasan usaha di wilayah Barito Semarang dipilih dalam penelitian ini karena di kawasan ini terdapat sejumlah usaha kecil dan menengah seperti penjual *spare parts* dan asesoris mobil baik baru maupun bekas (40 UKM), penjual sepeda untuk anak-anak maupun orang dewasa (15 UKM), penjual *spare parts* dan asesoris motor (15 UKM), penjual perkakas rumah tangga (30 UKM).

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini ditujukan untuk mengkaji pengaruh beberapa variabel terhadap variabel lain dituangkan dalam suatu konsep, sehingga konsep merupakan kerangka berfikir yang menjelaskan keterkaitan antar variabel. Konsep keilmuan diperlukan untuk menentukan tingkat masalah, pendekatan yang digunakan dan teori yang didapat dari suatu penelitian. Sedangkan konsep metodologi diperlukan dalam penetapan metode yang digunakan sehingga penelitian yang akan dilakukan dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Penelitian ini ingin menganalisis seberapa besar pengaruh orientasi kewirausahaan, kemampuan manajemen, dan strategi bisnis berpengaruh pada kinerja usaha. Sesuai dengan uraian pada latar belakang masalah, landasan teori dan penelitaian sebelumnya, maka disusun kerangka konseptual penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian
Sumber: Kajian diolah Penulis

2.1 Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah seluruh *entrepreneur* yang sekaligus sebagai pemilik dan manager skala kecil dan menengah di Barito Semarang. Adapun jumlah usaha kecil menengah di Barito Semarang saat ini ada 215 pengusaha. Pengambilan responden dalam penelitian ini menggunakan pengambilan sampel bertujuan

2.2 Definisi Konsep

Suatu konsep (*concepts*) adalah sejumlah pengertian atau karakteristik yang dikaitkan dengan peristiwa, objek, kondisi, situasi, dan perilaku tertentu (Kuncoro, 2003). Definisi konsep dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Orientasi Kewirausahaan.

Orientasi Kewirausahaan adalah perilaku wirausahaan dalam mengelola usahanya. Untuk mengukur orientasi kewirausahaan (*entrepreneurial orientation*) digunakan indikator yang dikembangkan dari penelitian Lee dan Tsang (2001 : 599). Variabel ini diukur dengan 4 dimensi yaitu: *Need for Achievement, Internal Locus of Control, Self Reliance, dan Extroversion*.

2. Kemampuan Manajemen.

Kemampuan Manajemen (*managerial skills*) dari para wirausaha (*entrepreneur*) merupakan sekumpulan keahlian dan kompetensi baik secara administrasi maupun operasional dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemen yang terdiri dari kemampuan untuk membuat perencanaan, mengorganisasi, mengarahkan atau melakukan penugasan dan melakukan pengawasan.

3. Strategi Bisnis.

Strategi Bisnis adalah kemampuan pengusaha/perusahaan dalam analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan, perumusan (formulasi) strategi, pelaksanaan (implementasi) rencana-rencana yang dirancang untuk mencapai sasaran-sasaran perusahaan, serta melakukan evaluasi untuk mendapatkan umpan balik dalam merumuskan strategi yang akan datang. Variabel ini diukur dengan 3 dimensi yaitu: *Differentiation, Low Cost, dan Focus Strategy*.

4. Kinerja Perusahaan.

Kinerja (*business performance*) adalah merujuk pada tingkat pencapaian atau prestasi dari perusahaan dalam periode waktu tertentu. Variabel dalam penelitian ini dikembangkan dari kinerja yang telah diteliti oleh Less dan Tsang (2001 : 599), diwakili oleh *venture growth* yang terdiri atas pertumbuhan penjualan, pertumbuhan keuntungan usaha. Variabel ini diukur dengan 2 dimensi yaitu: pertumbuhan penjualan dan pertumbuhan keuntungan usaha.

2.3 Definisi Operasional

Untuk menghindari kekeliruan dalam melakukan analisis data yang mempergunakan Model Persamaan Struktural (*Structural Equation Model* = SEM) pada penelitian, dan juga untuk menjaga agar tidak terjadi kesalahpahaman atau perbedaan pandangan dalam mendefinisikan variabel-variabel yang dianalisis, maka perlu untuk menyatukan pengertian mengenai rumusan dan definisi operasional.

a. Orientasi Kewirausahaan

Indikator yang digunakan (Lee dan Tsang, 2001 : 599) adalah :

1. *Need for Achievement*

- Tidak puas bila yang diinginkan belum diperoleh
- Terus berusaha meski orang lain mengatakan tidak mungkin
- Terus bekerja sampai mencapai tujuan yang diinginkan

2. *Internal Locus of Control*

- Apa yang dicapai adalah hasil kerja keras
- Untung atau ruginya usaha ditentukan oleh diri sendiri
- Mampu menguasai diri

3. *Self Reliance*

- Orang lain banyak yang dapat bekerja sebaik saya
- Suka mengambil keputusan sendiri
- Saya lebih suka melibatkan teman

4. *Extroversion*

- Suka berjumpa dengan orang baru
- Berinisiatif untuk memulai pembicaraan
- Menyukai banyak kesibukan

Diukur dengan menggunakan skala Likert (1) sangat tidak setuju; (2) tidak setuju; (3) cukup setuju; (4) setuju; (5) sangat setuju

b. Kemampuan Manajemen

Untuk mengukur kemampuan manajemen digunakan indikator yang dikembangkan dari penelitian Latif (2002 : 399) yang telah dimodifikasi sesuai dengan obyek yang diteliti yaitu :

- a. Kemampuan untuk berkomunikasi dengan karyawan secara baik
- b. Mampu mengantar barang tepat waktu
- c. Kemampuan membuat keputusan sendiri.
- d. Mampu menyelesaikan masalah usaha (pemasaran, keuangan, dan lain-lain).
- e. Mampu mengarahkan dan memotivasi karyawan
- f. Mampu mendelegasikan pekerjaan dengan baik.
- g. Mampu untuk membuat rencana strategi bisnis.
- h. Memperhatikan perubahan lingkungan yang terkait dengan usaha.
- i. Membangun tim kerja yang handal
- j. Mampu menyelesaikan konflik yang terjadi.

Diukur dengan menggunakan skala Likert (1) sangat tidak setuju; (2) tidak setuju; (3) cukup setuju; (4) setuju; (5) sangat setuju.

c. Strategi Bisnis

Indikator yang digunakan (Pearch II dan Robinson, 2007) adalah :

1. *Differentiation*
 - a. Selalu memperkenalkan produk baru
 - b. Menciptakan produk yang berbeda
 - c. Melakukan riset pasar
2. *Low Cost*
 - a. Menekan biaya lebih rendah dari pesaing
 - b. Produk dengan biaya efisien
 - c. Perbaikan koordinasi berbagai produk
 - d. Pengoptimalan alat dan fasilitas produksi
 - e. Melakukan analisis biaya
 - f. Peningkatan ketersediaan peralatan kerja
3. *Focus Strategy*
 - a. Fokus terhadap pelanggan tertentu
 - b. Fokus terhadap produk tertentu .
 - c. Fokus terhadap segmen pasar tertentu

Diukur dengan menggunakan skala Likert (1) sangat tidak setuju; (2) tidak setuju; (3) cukup setuju; (4) setuju; (5) sangat setuju.

d. Kinerja

Indikator yang digunakan (Lee dan Tsang, 2001 : 599) adalah :

1. Pertumbuhan Penjualan
 - a. Peningkatan Volume penjualan.
2. Pertumbuhan Keuntungan Perusahaan
 2. Peningkatan aset perusahaan.
 3. Profitabilitas usaha

Diukur dengan menggunakan skala Likert (1) sangat tidak setuju; (2) tidak setuju; (3) cukup setuju; (4) setuju; (5) sangat setuju.

2.4 Data Penelitian

Data dalam penelitian ini dapat dibedakan menjadi dua sumber yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data utama dalam penelitian ini. Data primer dalam hal ini berupa data yang diperoleh langsung dari responden, yaitu entrepreneur/pengusaha baik sebagai pemilik maupun manager usaha kecil menengah yang dijadikan sampel dalam penelitian. Data ini diperoleh dengan metode kuesioner kepada responden secara langsung dan atau dengan cara mengadakan wawancara kepada mereka dengan panduan kuesioner yang telah disiapkan. Data primer dalam penelitian ini bersifat persepsional. Adapun data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumentasi resmi berbagai sumber.

Teknik analisis data yang dipergunakan pada penelitian ini adalah Model Persamaan Struktural (*Structural Equation Model* = SEM). *Structural Equation Modeling* (SEM) merupakan teknik analisis multivariat yang mengkombinasikan aspek *confirmatory factor analysis* (mengukur dimensi-dimensi sebuah faktor/konstruk)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

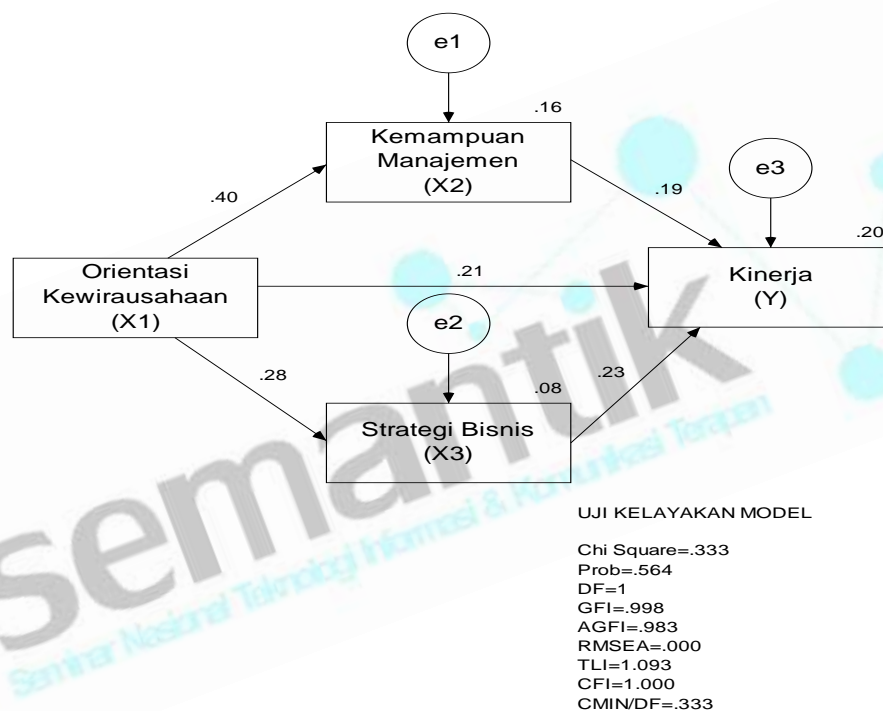
Alat analisis data yang digunakan adalah statistik deskriptif untuk menggambarkan indeks jawaban responden dari berbagai konstruk yang dikembangkan serta statistik diferensial untuk pengujian hipotesis, khususnya dengan menggunakan analisis dalam model SEM.

3.1 Analisis Data Penelitian

Structural Equation Model (SEM)

Uji kelayakan model keseluruhan dilakukan dengan menggunakan analisis *Structural Equation Model (SEM)*, yang sekaligus digunakan untuk menganalisis hipotesis yang diajukan. Hasil pengujian model melalui SEM adalah seperti yang ditampilkan dalam Gambar 5.1.

STRUCTURAL EQUATION MODELLING



Gambar 2 Hasil Analisis *Structural Equation Model (SEM)*

Sumber : data primer yang diolah, 2010

Hasil analisis pengolahan data terlihat bahwa semua konstruk yang digunakan untuk membentuk sebuah model penelitian, pada proses analisis full model SEM **memenuhi kriteria *goodness of fit*** yang telah ditetapkan. Ukuran *goodness of fit* yang menunjukkan kondisi yang fit hal ini disebabkan oleh angka Chi-square sebesar 0.333 yang lebih kecil dari cut-off value yang ditetapkan (3.841) dengan nilai probability 0,564 atau di atas 0,05, nilai ini menunjukkan tidak adanya perbedaan antara matriks kovarian sampel dengan matriks kovarian populasi yang diestimasi. Ukuran *goodness of fit* lain juga menunjukkan pada kondisi yang baik yaitu TLI (1.093); CFI (1.000); CMIN/DF (0.333); RMSEA (0,000), GFI (0,998) dan AGFI (0,983) memenuhi kriteria *goodness of fit*.

3.2 Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kemampuan manajemen seorang wirausahawan pada usaha kecil menengah di Barito Semarang. Orientasi

kewirausahaan mendorong wirausahawan melakukan kegiatan-kegiatan dalam proses manajemen seperti merencanakan usaha melalui identifikasi kesempatan (*planning*), *organizing* dan *staffing* melalui pengumpulan sumberdaya manusia dan lainnya, *directing* dan *coordinating* melalui pelaksanaan proses produksi atau perdagangan serta evaluasi yang berkaitan dengan meminimalisasi resiko usaha di masa-masa yang akan datang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap strategi bisnis pada usaha kecil menengah di Barito Semarang. Menurut Mc. Charty (2003) strategi dapat diartikan sebagai arahan yang didasari oleh skala organisasi dan keputusan atas produk, skala pasar, serta peningkatan unsur kompetitif. Hasil penelitian Nesharmba (2003) menyatakan bahwa pemilik-pengelola usaha yang sukses mempunyai penekanan yang lebih tinggi terhadap orientasi pasar di mana mereka menjual barang atau jasa. Sedangkan Olson (2000) menyatakan bahwa tidak terbukti secara signifikan hubungan positif antara toleransi resiko, *locus of control*, ambisi dengan keputusan memasuki pasar.

Hasil temuan penelitian menunjukkan bahwa kemampuan manajemen berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pada usaha kecil menengah di Barito Semarang. Apabila seorang wirausaha memiliki kemampuan manajemen yang baik dalam hal ini kemampuan berkomunikasi, kemampuan mengantar barang pesanan dengan cepat, kemampuan membuat keputusan sendiri, kemampuan menyelesaikan masalah usaha, kemampuan mengarahkan dan memotivasi karyawan, mampu mendelegasikan pekerjaan, mampu membuat rencana strategi yang baik, kemampuan melihat perubahan lingkungan, mampu membangun tim kerja yang handal serta memiliki kemampuan untuk menyelesaikan konflik internal, maka dia akan mendapatkan kepercayaan yang tinggi baik dari para karyawannya ataupun dari konsumennya.

Hasil analisis menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pada usaha kecil menengah di Barito Semarang. Strategi bisnis yang diterapkan pada usaha kecil menengah di Barito Semarang adalah strategi *low cost* dan diferensiasi secara bersama-sama yang dikenal dengan istilah *hybrid strategy* atau strategi yang dikombinasikan. Pada kenyataannya strategi bisnis yang telah diterapkan tersebut mampu meningkatkan kinerja baik dalam pertumbuhan penjualannya maupun pertumbuhan asetnya ataupun pertumbuhan keuntungannya. Hasil penelitian ini sedikit berbeda dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rahayu Puji Suci (2009) yang menyatakan bahwa strategi bisnis berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kinerja usaha pada industri kecil menengah bordir di Jawa Timur. Hal ini berarti strategi bisnis yaitu *hybrid strategy* yang merupakan kombinasi *low cost* dan *differentiation* yang diterapkan pada industri kecil dan menengah belum mampu meningkatkan kinerja. Hal ini berarti strategi bisnis yaitu *hybrid strategy* yang merupakan kombinasi *low cost* dan *differentiation* yang diterapkan pada usaha kecil dan menengah di Barito Semarang mampu meningkatkan kinerja usaha.

Hasil analisis menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pada usaha kecil menengah di Barito Semarang. Glancey *et al* (1998) motivasi seseorang dalam berwirausaha, yaitu faktor *pull* and *push*. Faktorisasi dari *pull* berupa kemungkinan memperoleh keuntungan (finansial) yang lebih tinggi dan kendali atas proses pengambilan keputusan serta hasrat untuk meningkatkan kemampuan individu. Sementara itu, faktor *push*, lebih menekankan kepada motivasi diri pegawai untuk meninggalkan tempat bekerjanya dan memulai usaha baru atau hal yang bersifat 'menekan' seseorang untuk mulai berwirausaha. Contoh sederhana yang terjadi di lapangan salah satunya adalah dengan hasrat yang dimiliki oleh *entrepreneur* untuk bisa sukses (*need for achievement*) mereka sanggup untuk menerima pekerjaan dalam jumlah atau kapasitas melebihi dari yang biasa mereka kerjakan, terutama pada saat mereka mendapatkan order dalam jumlah besar, mengingat kinerja *entrepreneur* lebih fokus pada pertumbuhan penjualan.

4. KESIMPULAN

Setelah dilakukan penelitian, yang menguji kelima hipotesis yang dilakukan, maka diambil kesimpulan atas hipotesis-hipotesis tersebut. Berikut ini kesimpulan penelitian atas kelima hipotesis penelitian yang digunakan.

1. Orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kemampuan manajemen. Artinya bahwa dengan tingginya orientasi kewirausahaan maka akan lebih mudah meningkatkan kemampuan manajemen pada usaha kecil menengah di Barito Semarang. Indikator-

indikator dari orientasi kewirausahaan dapat dilihat melalui : keinginan untuk mencapai tujuan (need for achievement), keyakinan bahwa keberhasilan itu adalah karena usaha dari diri sendiri (internal locus of control), rasa percaya diri (self reliance), dan keterbukaan (extroversion). Sedangkan kemampuan manajemen usaha kecil menengah di Barito Semarang terwujud dalam : kemampuan berkomunikasi, kemampuan untuk tepat waktu, kemampuan untuk membuat keputusan, kemampuan untuk menyelesaikan masalah, kemampuan mengarahkan dan memotivasi karyawan, kemampuan mendelegasikan pekerjaan, kemampuan menetapkan tujuan dan mengartikan visi, kemampuan memperhatikan lingkungan, kemampuan membuat tim kerja, dan kemampuan menyelesaikan konflik.

2. Orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap strategi bisnis. Dengan memiliki orientasi kewirausahaan yang cukup tinggi akan memudahkan bagi usaha kecil menengah di Barito Semarang untuk menganalisis lingkungan dan memformulasikan serta melaksanakan strategi bisnis., baik dalam bentuk strategi bisnis *differentiation*, *low cost* dan *focus*. Ketiga strategi bisnis tersebut bisa secara murni dipilih salah satu ataupun dengan dikombinasikan dengan yang lain (*hybrid strategy*) untuk meningkatkan kinerja usaha.
3. Kemampuan manajemen mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Kemampuan manajemen yang cukup akan menentukan keberhasilan kinerja usaha kecil menengah di Barito Semarang. Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa peningkatan penjualan (*sales growth*), peningkatan aset dan peningkatan profit dipengaruhi pula oleh tingginya kemampuan manajemen baik dalam hal komunikasi, pengaturan waktu sehingga bisa tepat waktu dalam menyerahkan pesanan, pengambilan keputusan yang tepat, mengenali dan menyelesaikan masalah, memotivasi karyawan, merencanakan strategi bisnis, menganalisis lingkungan, membentuk tim kerja dan mengatasi konflik pada usaha kecil menengah di Barito Semarang.
4. Strategi bisnis mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha. Strategi *hybrid (hybrid strategy)* yang mengkombinasikan strategi *low cost (overall cost leadership)* dengan strategi *differentiation* mampu meningkatkan kinerja usaha kecil menengah di Barito Semarang. Strategi *low cost* dipilih untuk dapat menekan biaya sementara strategi *differensiasi* dipilih agar dapat melayani kebutuhan rantai pemasaran yang lebih tinggi. Bila ingin meningkatkan kinerja maka harus merubah strategi, untuk dapat merubah strategi pengusaha harus berani menentukan strategi yang tepat berdasar analisis lingkungan.
5. Orientasi kewirausahaan yang tinggi juga diperlukan untuk meningkatkan kinerja usaha kecil menengah di Barito Semarang. Oleh karena itu perlu dimiliki keyakinan bahwa keberhasilan ini karena usaha diri sendiri, rasa percaya diri yang tinggi dan keterbukaan untuk dapat meningkatkan penjualan, ataupun meningkatkan aset dan meningkatkan pertumbuhan keuntungan.

Saran

1. Saran bagi peneliti berikutnya yaitu dengan menambah variabel yang lain misalnya orientasi pasar agar ditemukan pengaruhnya pada kinerja usaha, sehingga dapat memberikan informasi sejauh mana entrepreneur usaha kecil menengah perlu mengetahui pasarnya, informasi pasar, dan kontribusinya. Karena dari hasil pengamatan, entrepreneur usaha kecil menengah pada umumnya sulit untuk menjawab rantai pemasarannya. Padahal hal ini penting untuk diketahui agar lebih tepat dalam menetapkan strategi bisnisnya untuk mengoptimalkan kinerja usaha.
2. Bagi pemerintah daerah perlu mengembangkan entrepreneur melalui Disperindag dengan melibatkan Asosiasi pengusaha yang ada untuk mengembangkan kemampuan manajemen yang tepat (misal kemampuan untuk tepat waktu, kemampuan pengambilan keputusan tanpa bantuan rang lain dan kemampuan merencanakan strategi) dan orientasi kewirausahaan yang tinggi (misal membangun keyakinan bahwa keberhasilan diperoleh dari usaha diri sendiri, rasa percaya diri, dan keterbukaan)..

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ferdinand, Augusty, 2002. **Structural Equation Modeling dalam Penelitian Manajemen**. Aplikasi Model-Model Rumit Penelitian Untuk Tesis Magister & Disertasi Doktor, Fakultas Ekonomi UNDIP
- [2] Ghazali Imam, Fuad. 2005. **Structural Equation Modeling**, Teori, Konsep dan Aplikasi Dengan Program Lisrel 8.54, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- [3] Hair, J.F., Black, W.O., Babin, B.J., Anderson, R.E., and Tatham, R.L., 2006, **Multivariate Data Analysis**, 6th Edition, Prantice-Hall., Inc.
- [4] Idrus, M.S., 1999, Strategi Pengembangan Kewirausahaan (*Entrepreneurship*) dan Peranan Perguruan Tinggi dalam Rangka Membangun Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) Bangsa Indonesia

- pada Milenium Ketiga, **Pidato Pengukuhan Jabatan Guru Besar dalam Ilmu Manajemen**, 6 Maret 1999, Unibraw, Malang.
- [5] Istijanto. 2005. **Riset Sumber Daya Manusia**, Edisi Pertama, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- [6] Littunen, Hannu, 2000, **Entrepreneurship and Characteristics of Entrepreneurship Personality : International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research**, Vol. 6, 2000, pp. 295 – 309.
- [7] Lee D Y and Tsang E W K, 2001, The Effect of Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities on Venture Growth, **Journal of Management Studies**, 38-4 pp 583 – 602.
- [8] Miles M.P., Covin J.G., and Heeley M.B., 2000, The Relationship between Environmental Dynamis and Small Firm Structure, Strategy and Performance, **Journal of Marketing Theory and Practice**, Spring, pp 63 – 74.
- [9] Muryati, 2004, Intensitas Strategi Bersaing dan Kinerja Ekspor pada Industri Kecil produk Kerajinan Kayu di Propinsi Jawa Timur, **Disertasi tidak dipublikasikan**, PPSUB., Malang
- [10] Neshamba F, 2003, **Growth and Transformation among Small Business in Kenya**, pp 1 – 19.
- [11] Noersasongko, Edi, 2005, Analisis Pengaruh Karakteristik Individu, Kewirausahaan, dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kemampuan Usaha Serta Keberhasilan Usaha Pada Usaha Kecil Batik Di Jawa Tengah, **Disertasi tidak dipublikasikan**, Program Pascasarjana, Universitas Merdeka, Malang
- [12] Nuthall P.L., 2001, Managerial-a review of Its Basis and potential improvement using pscycological concepts, **Agriculture Ecaonomics**, Vol. 24., pp 247 – 262.
- [13] Stewart Jr. W H, Carland J C, Carland J W, Watson W E and Sweo R, 2003, Entrepreneurial Dispositions and Goal Orientations : A Compative Exploration of United State and Russian Entrepreneur, **Journal of Small business Management**, 41 – 1, pp 27 – 46.
- [14] Suci, Rahayu Puji, 2009, Peningkatan Kinerja melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Startegi Bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur), **Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan**, Vol. 11, No. 1, Maret 2009 ; 46 -58, FE Universitas Widyagama, Malang
- [15] Suryana, 2003, **Kewirausahaan Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses**, Salemba Empat, Edisi Revisi.
- [16] Robbins Stephen P. 2002. **Perilaku Organisasi**. Edisi Kelima, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- [17] Singarimbun, Masri. 1995. **Pengantar Statistika Lanjutan**. Edisi Empat, Penerbit LP3ES, Jakarta.
- [18] Sugiyono. 2002. **Metode Penelitian Bisnis**. Edisi Keempat, CV Alfabeta, Bandung.